2026年11月5日

各　　位

東京都新宿区西新宿五丁目1番1号
株式会社アドウェイズ
代表取締役　山田　翔
（コード番号：2489　東証スタンダード市場）
問い合わせ先:
上席執行役員　管理担当　田中　庸一
電話番号　03（6771）8512

アドウェイズ、プロモーション提案業務で
過去のノウハウを活用するAIソリューション「PRAX」の運用を開始

当社は、プロモーション提案業務において、過去のノウハウを活用し、戦略立案からAIによる事前検証までを一気通貫で実施するAIソリューションである「PRAX」の運用を開始いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付のプレスリリース資料をご参照ください。

※ 添付のプレスリリース資料は、発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

以　上

ADWAYS PRESS RELEASE

アドウェイズ、プロモーション提案業務で過去のノウハウを活用する社内ソリューション「PRAX」の運用を開始。戦略立案から AI による事前検証までを一気通貫で実施

2026 年 11 月 5 日

株式会社アドウェイズ（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：山田 翔、以下アドウェイズ）は、広告主へのプロモーション提案業務において、過去の提案で蓄積したノウハウと、ストラテジックプランナー（広告主の課題をもとにマーケティング戦略を設計する職種）の思考プロセスを取り込んだ AI ソリューション「PRAX（プラックス）」の運用を開始いたしました。

「PRAX」の導入により、これまで各プランナーが培ってきた戦略立案のノウハウを体系化し、個人の経験則だけではカバーしきれない視点の抜け漏れを防ぎ、戦略立案から提案前の検証までをワンストップで行える体制を整えました。

なお、本ソリューションは 2026 年 7 月より運用を開始しており、同年 10 月末時点でプランニング部門・20 件のプロモーション提案において活用されています。

「PRAX」の運用開始の背景

昨今、デジタルマーケティングの領域では、クリエイティブ制作をはじめ、生成 AI の活用が急速に進んでいます。一方、マーケティング ROI（投資対効果）を左右する「戦略立案」は、プランナー個人の経験

への依存度が高く、提案の質のばらつきや、広告出稿前の不確実性が市場のボトルネックとなっています。

アドウェイズにおいても、これまでストラテジックプランナーや営業担当者の知見を活かしきれておらず、提案ノウハウの属人化や品質差が課題となっていました。

こうした背景を受け、アドウェイズは、過去の提案の際に蓄積したノウハウとストラテジックプランナーの思考プロセスを AI に取り込み、提案前段階における戦略立案から生活者評価までを一貫して行う社内ソリューション「PRAX」を構築いたしました。

「PRAX」は、2026 年 7 月より運用を開始し、提案業務への活用を進めています。広告主が納得して投資判断できる体制が整ったことで実際の受注率向上にも繋がっており、今後もさらなる予算最適化と成果の最大化を実現していく予定です。

「PRAX」の活用プロセス

本ソリューションでは、以下の 3 つのステップでプロモーション戦略を設計・提案いたします。

1. 本質的な課題抽出と戦略骨子の策定
広告主へのヒアリング内容をもとに本質的な課題を抽出し、過去の成功パターンや意思決定の軸に照らし合わせることで、精度の高い戦略の骨子を導き出します。

2. AI 生活者像を用いたターゲット反応の事前検証
立案した戦略がターゲットにどう受け止められるかを、プロモーション提案前に検証します。生成 AI 上に生活者像（ペルソナ）を再現するアドウェイズ独自の手法「AI Consumer Preview（AI コンシューマー プレビュー）」を用い、ターゲットに合致した生活者像を 1 万人規模で構築。戦略プランに対する改善を繰り返し、施策精度向上を見込みます（※）。

3. 戦略から戦術までの一気通貫したプランニング
上流の戦略立案にとどまらず、メディアプランやクリエイティブの方針策定、AI による事前検証までを一つのシステム内で完結させ、定量的な検証結果に基づいたプロモーション提案を提供します。

※ AI による疑似検証であり、実市場での成果を保証するものではありません



「PRAX」運用開始後の変化

	従来	「PRAX」の運用開始後
戦略の組み立て	ストラテジックプランナーが、個人の経験と判断で組み立てる	過去の提案ノウハウとプランナーの思考プロセスを取り込んだ AI が、戦略の骨子を導き出す
提案前の確認	広告を出稿して初めて、市場の反応を確認できる	提案前に、AI 上で想定ターゲットの評価を確認し、検証と改善を繰り返す
戦略から戦術まで	戦略、メディアプラン、クリエイティブの方針を、それぞれ検討する	一つのシステムと一貫したロジックで行う
提案の準備にかかる時間	10 営業日	2 営業日

今後の展望

今後「PRAX」は、アドウェイズの自社ソリューションであるマンガ広告クリエイティブ最適化ツール「Agent MALOOK（エージェント マルック）」や、マーケティング課題抽出・効果分析ツール「MARKETING DOC（マーケティング ドック）」との連携を進めてまいります。これにより、クリエイティブ制作や広告配信において、AI で再現した生活者像による事前検証が各ソリューションで可能となり、施策の精度を大幅に高めることが可能となります。

さらに、「MARKETING DOC」の分析結果や実際の配信データを、戦略立案および生活者像のアップデートに用いるデータとして還元し、予測精度を継続的に向上させていきます。組織ノウハウと蓄積されたデータを最大限活用できる環境を構築することにより、広告主の事業成長に貢献してまいります。

アドウェイズグループでは、今後も市場のニーズにいち早く対応し、全世界に「なにこれ すげー こんなのはじめて」を届け、当社に関わるすべての方々の可能性をひろげる「人儲け」の実現に向け、尽力してまいります。

株式会社アドウェイズについて

2001 年設立。2006 年に東京証券取引所に上場。パーパスに、“全世界に「なにこれ すげー こんなのはじめて」を届け、すべての人の可能性をひろげる「人儲け」を実現する。”を掲げ、国内トップクラスの支援実績を誇るアプリ・Web マーケティング事業や、AI などの最先端テクノロジーを駆使したアドプラットフォーム事業、DX 事業、ライフスタイル事業、エンターテインメント事業等を、日本およびアジアを中心としたグローバル市場で展開している
https://adways.net/
